

Auf dem Sprung

Die Medos Medizintechnik AG bereitet Internationalisierung vor

In den westlichen Industrienationen sind Erkrankungen des Herz-Kreislauf-Systems schon seit langem die häufigste Todesursache. In wenigen Jahren, so die World Health Organization, wird das auch weltweit der Fall sein. Während frühe Phasen von Herz-Kreislauf-Erkrankungen mit guten Worten – „Mehr Bewegung!“, „Bessere Ernährung!“, „Weniger Rauchen!“ – und Medikamenten behandelt werden, hilft in fortgeschrittenen Krankheitsstadien oft nur noch der Griff zum Skalpell. Mit ihren Produkten für die Herzchirurgie und zur Herzunterstützung hat sich die Medos Medizintechnik AG aus Stolberg bei Aachen zu einem der führenden deutschen Hersteller in diesem Segment entwickelt.

Von der Kanüle bis zum Herzunterstützungssystem

Die Produktpalette der 1987 vom Kardiotechniker Karl-Heinz Hildinger gegründeten Medos hat sich in der annähernd 20-jährigen Firmengeschichte ständig erweitert. „Heute erwirtschaften wir rund drei Viertel unserer Umsätze mit Komponenten für die extrakorporale Zirkulation (EKZ), die in Herz-Lungen-Maschinen zum Einsatz kommen. Dazu zählen Oxygenatoren zur Sauerstoffversorgung des Blutes, Reservoire und Schlauch-Sets“, erläutert Medos-Vorstand Peter Inger. „Den Rest des Umsatzes, der im vergangenen Jahr bei 20 Mio. Euro lag, steuern das rund 200 verschiedene Typen umfassende Kanülenprogramm, die innovativen Blutpumpen und das VAD (Ventricular Assist Device)-System zur nachhaltigen Unterstützung geschädigter Herzen bei“, so Inger weiter. Die Entwicklung einer neuen Blutpumpe war im Jahr 2000 der Anlass für den Einstieg der Aachener S-UBG AG und der WGZ Initiativkapital GmbH aus Münster in die damals noch als GmbH firmierende Medos. „Die projektierten Entwicklungskosten von rund 9 Mio. Euro sollten zu einem Drit-



Peter Inger, Medos



Martin Völker, WGZ Initiativkapital

Ltd. beteiligte. In der Folge führten jedoch interne Schwierigkeiten bei der Einhaltung von Zeit- und Entwicklungsbudgets sowie der Preiskampf in der Branche zu Turbulenzen, die die Investoren veranlassten, 2003 eine neue Managementstruktur einzusetzen. „Darüber hinaus haben wir eine weitere Kapitalmaßnahme mitgetragen und das Unternehmen passend zur Situation am Markt neu ausgerichtet“, ergänzt Völker. Lag das Ergebnis der Medos 2002 noch bei einem Minus von 2 Mio. Euro vor Steuern, gelang es dem neuen Medos-Vorstand Peter Inger, bereits 2004 und 2005 wieder positive Ergebnisse vor Steuern zu erzielen.

Wachstumsstrategie in vier Schritten

Nach dem Erfolg der Restrukturierungsmaßnahmen haben S-UBG AG und WGZ Initiativkapital GmbH sowie die Familiengeschafter im Frühjahr 2006 ihre Anteile an der Medos Medizintechnik AG an den Ventizz Capital Fund III verkauft, der von der Düsseldorfer Ventizz Capital Partners Advisory AG beraten wird. „Medos erfüllt unsere Kriterien an ein technologieorientiertes Wachstumsunternehmen. Aufbauend auf seine qualitativ hochwertigen Produkte kann mit dem notwendigen Wachstumskapital ein äußerst ertragsstarker Nischenplayer entstehen“, begründet Reinhard Löchner, Mitglied des Ventizz-Vorstands, das Investment in Höhe eines zweistelligen



Reinhard Löchner, Ventizz

tel mit Eigenkapital unterlegt werden“, erinnert sich Martin Völker, Geschäftsführer der WGZ Initiativkapital. Nach dem Eintritt der Investoren wurde die GmbH in eine AG umgewandelt, die im Jahr 2001 eine französische Tochterfirma, die Medos France, gründete und sich mit 30% am Joint Venture-Unternehmen Beijing Medos AT Biotechnology Co.



Oxygenator zur Sauerstoffversorgung des Blutes aus der Medos-Produktion

Mio. Euro-Betrages. Das für die geplante Wachstumsstrategie benötigte Eigenkapital ist Medos im Rahmen einer Kapitalerhöhung im Sommer 2006 zur Verfügung gestellt worden. Ventizz plant, das neue Portfoliounternehmen „international als marktführendes Unternehmen in der Herzchirurgie aufzustellen und den Umsatz sowie die Ertragskraft zu steigern. Ventizz setzt hier bewusst auf den Standort Deutschland auch als Produktionsstandort“, so Löchner weiter. Diese Ziele will Löchner mit vier Wertsteigerungsbausteinen erreichen: Ressourcenoptimierung, geografische Expansion, Erweiterung der Produktpalette und M&A-Transaktionen. Zu den bereits eingeleiteten Maßnahmen gehört die Konzentration der Oxygenator-Produktion am Standort Radeberg bei Dresden, die Verstärkung der Vertriebsmannschaft durch Einstellung eines neuen Gesamtvertriebsleiters und eines Vertriebsleiters Export, der Beginn des Zulassungsverfahrens für das Kernprodukt Oxygenator in den USA und die Prüfung möglicher Akquisitionen von Wettbewerbern. „Die Prozesse laufen und können natürlich erst nach Vollendung kommuniziert werden. Für M&A-Finanzierungen stehen weitere Eigenmittel in Kombination mit Bankendarlehen in ausreichender Höhe zur Verfügung“, erläutert Löchner.

Ehrgeizige Ziele

„In den nächsten zwei bis drei Jahren wollen wir den Umsatz der Medos Medizintechnik AG von 20 auf 100 Mio. Euro steigern. Dabei sollen die von uns generierten Umsätze auf ca. 30 Mio. wachsen, der Rest soll über M&A-Transaktionen erreicht werden“, fasst Medos-Vorstand Inger die ehrgeizigen Ziele in konkrete Zahlen. Dass diese Ziele auch erreicht werden, daran hat Löchner keine Zweifel und nennt die ErSol Solar Energie AG „als Blaupause für einen erfolgreichen Wertsteigerungsprozess. Nach der Übernahme durch Ventizz im Jahr 2004 haben wir den Umsatz bei ErSol jährlich mehr als verdoppelt.“

Bernd Luxa

redaktion@vc-magazin.de